anno XIV, numero 10
ottobre 1979
mensile

FPDM-198

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 198
RPNH 160

In questo numero

2 · Honeywell sempre più grande

3 · Una nuova acquisizione Honeywell

4 · 27.000 aziende sull'elaboratore

5 · Calcolatori & Medicina: assegnato il terzo premio HUSPI

6 · SPPL in Francia: un grande successo per la tecnologia italiana

7 · Un nuovo 62 per la Crouzet Italiana

8 · Honeywell allo SMAU: la mostra, la conferenza stampa, le interviste

Hon
Honeywell Info

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-93.01.621/93.09.411)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5271041)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-28.46.335/28.26.351)

Direzione Assistenza Clienti
44, via Nuvolone, 20156 Milano
(02-32.41.46)

panoramaHISI

anno XIV, numero 10
ottobre 1979
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Roberto Arcà, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti, Maria Grazia Mauri, Adriano Molini, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Coordinamento
Fulvio F. Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 7000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

Honeywell sempre più grande

« La Honeywell sta crescendo rapidamente e, nei prossimi due anni, edificherà altri 186.000 metri quadrati in officine, laboratori ed uffici ». Così ha detto quest'estate E.W. Spencer presidente della Honeywell ad una seduta del consiglio di amministrazione tenutasi a Boston.

Questa espansione, che avverrà in tutti i paesi nei quali la Honeywell è presente, rappresenta un incremento di oltre il 10% delle superfici attualmente occupate dall'azienda, che sono valutabili in circa 1.740.000 metri quadrati.

Maggiormente significativa è questa crescita, quando si consideri che la produzione elettronica Honeywell d'oggigiorno richiede meno spazio di quello necessario alla costruzione dei dispositivi elettromeccanici della prima generazione.

« Circa il 75% delle nuove costruzioni – ha precisato E.W. Spencer – sarà utilizzato dalle divisioni Honeywell che si dedicano ai prodotti relativi al risparmio dell'energia, alla tecnologia aerospaziale ed alla difesa, particolarmente presso le sedi di Tampa e St. Petersburg in Florida e Lexington nel Massachusetts ».

Altre importanti espansioni sono in programma presso le sedi di Phoenix in Arizona e di Freeport nell'Illinois. L'incremento delle unità di produzione e progettazione di circuiti integrati di Minneapolis nel Minnesota e di Colorado Springs nel Colorado ed inoltre la realizzazione di due nuovi centri simili sono – fino a questo momento –, ancora da definire, come pure l'aumento dell'unità produttiva di Toronto della sussidiaria canadese.

Inoltre, tre nuovi centri Honeywell di vendita ed assistenza ai clienti, per un totale di oltre 80.000 mq sono in via di completamento a Seattle nello stato di Washington, a Washington D.C. e Toronto in Canada, per aggiungersi ai centri simili che la Honeywell già vanta nelle maggiori aree metropolitane degli Stati Uniti.

Ricordiamo per finire che anche nel nostro paese sono in corso ampliamenti presso alcune sedi della Honeywell Information Systems Italia. Tali espansioni riguardano l'area degli stabilimenti di produzione di Caluso e la nuova palazzina dei laboratori di ricerca e progettazione di Pregnana Milanese.

Di quest'ultima, PanoramaHISI ha parlato nel numero 2/febbraio 1979 (dove veniva annunciato il progetto e mostrato l'inizio dei lavori), e nel numero 9/settembre 1979 dove la palazzina di due piani veniva presentata in fase di completamento.

Come detto, la nuova costruzione significherà un ampliamento degli spazi dedicati all'hardware ed al software di circa 1.100 mq.

Per quanto riguarda l'incremento dell'area produttiva di Caluso, PanoramaHISI dedicherà molto presto un articolo all'argomento: un nuovo capannone nella zona sud, ospiterà dal gennaio 1980 i reparti di finitura (trattamenti galvanici e verniciature).

In copertina

La foto di copertina di questo mese ritrae la palazzina « direzione ed uffici » degli stabilimenti di produzione della Honeywell Information Systems Italia a Caluso.

Questa costruzione risale all'ultimo decennio del XIX secolo, epoca nella quale essa faceva parte degli stabilimenti del cotonificio Vallesusa.

I lavori di ristrutturazione e modernizzazione hanno interessato solamente gli ambienti interni, lasciando praticamente inalterata la facciata dell'edificio che è un significativo esempio di architettura industriale di quasi un secolo fa, dove i motivi ornamentali in cotto contrastano gradevolmente con l'intonacatura rustica della costruzione. *(R. A.)*

FlasHIS
notizie dal mondo Honeywell

Honeywell per province e comuni danesi

La Honeywell Bull A/S, membro danese del gruppo internazionale della Cii-Honeywell Bull, ha concordato quest'estate un accordo con la Kommunedata I-S per la fornitura agli enti municipalizzati di Danimarca di minielaboratori Honeywell livello 6.

Proprietà di enti amministrativi provinciali e comunali, la Kommunedata I-S copre la maggior parte delle richieste di elaborazione dei dati delle 14 province e dei 275 comuni danesi, attraverso terminali connessi con i centri di elaborazione posti in quattro città.

L'accordo renderà possibile alla Kommunedata di fornire alle amministrazioni pubbliche soluzioni nel campo informatico tagliate su misura per ogni necessità locale meglio di quanto non avvenga oggi.

L'azienda danese, che conta uno *staff* di circa 950 persone, ha sottoposto al vaglio le offerte di tutti i fornitori di elaboratori presenti sul mercato danese prima di concludere con la Honeywell Bull A/S.

Una nuova organizzazione Honeywell nel settore bancario in U.S.A.

Stephen G. Jerritts, vice-presidente e direttore generale della USISG (United States Information Systems Group) ha annunciato quest'estate a Waltham nel Massachusetts la formazione di una nuova organizzazione Honeywell.

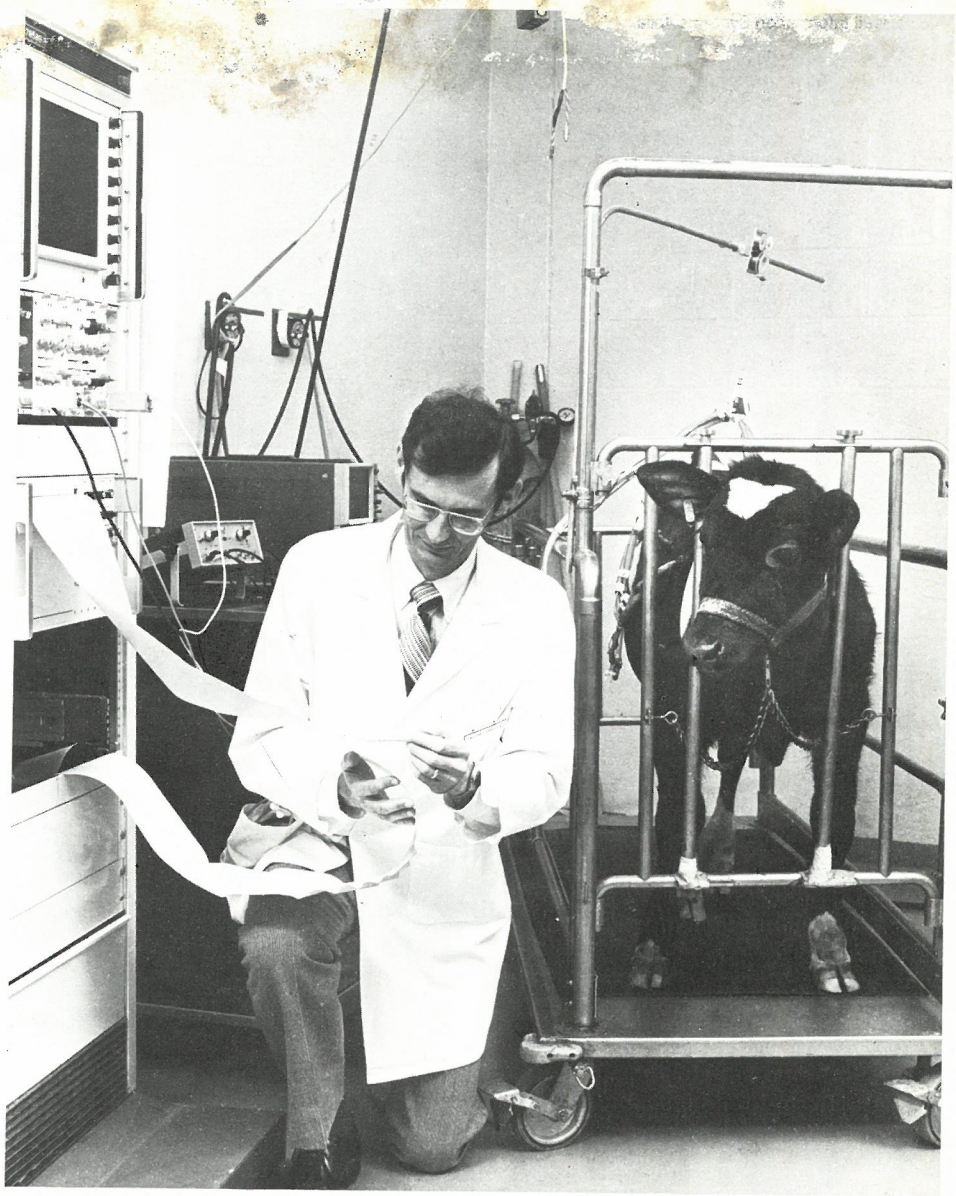
La Financial Industry Operation – questa la sua denominazione – si occuperà di coprire le necessità di elaborazione di dati del settore bancario per gli anni 80.

Questa nuova organizzazione, che unifica i gruppi già preesistenti di Honeywell ed Incoterm *« rappresenta* – secondo quanto ha detto Jerritts – *l'ulteriore realizzazione di una strategia che la Honeywell ha creato per ottenere commesse a lungo termine nel settore del* financial industry *»*.

Il nuovo gruppo avrà sede a Wellesley Hills nel Massachusetts.

☆

Dottore come sto:



« Ringo », un vitello di razza Holstein al quale è stato applicato un cuore artificiale mostra in questa foto un'espressione di quasi umana apprensione per il proprio stato di salute.

L'operazione con la quale è stato donato a Ringo un nuovo cuore, è stata compiuta 82 giorni prima di quando è stata scattata la foto che ritrae anche il chirurgo dr. William Pierce dell'Hershey Medical Center dello stato di Pennsylvania.

Un « solid-state switch » (preparato dalla Divisione Micro Switch della Honeywell) mosso magneticamente, assicura al cuore artificiale i cento naturali battiti cardiaci al minuto.

Sotto la direzione del dr. Pierce, il *team* del Centro lavora ai cuori artificiali già dal 1970.

☆

Una nuova acquisizione Honeywell

La Honeywell Inc. ha annunciato nei primi giorni di settembre, a Minneapolis, nel Minnesota, di aver incorporato le attività della Electronics for Medicine Inc., un'azienda di proprietà privata.

La E.f.M., costruttrice di equipaggiamenti elettronici per il controllo dello stato di salute dei pazienti, dà lavoro a circa 600 persone nella cittadina di Pleasantville nello stato di New York.

Secondo gli accordi, la Electronics for Medicine che conserverà lo stesso *management* e non sposterà la propria sede, viene a far parte della divisione Test Instruments che la Honeywell ha nella città di Denver nel Colorado e che è retta dal vice presidente e direttore generale Charles W. Thomson.

Questa divisione realizza strumentazioni per diagnosi mediche e dispositivi di collaudo industriale fornendo inoltre a tutta la nazione servizi ed equipaggiamenti di controllo per ospedali.

☆

L'America può ridurre le maggiori importazioni di petrolio

Il vice-presidente americano, Walter Mondale ha visitato all'inizio di settembre lo stabilimento Honeywell di Golden Valley, nella zona suburbana di Minneapolis nel Minnesota, dove la Honeywell ha avviato la produzione di dispositivi per la riduzione dei consumi domestici.

In questa occasione Mondale ha sottolineato come gli Stati Uniti potranno ridurre le importazioni di petrolio del 73 per cento quando sapranno servirsi in modo più efficiente delle tradizionali fonti energetiche e quando avranno messo a punto in modo perfetto le tecniche di controllo dei consumi.

Edward W. Spencer, presidente della Honeywell, rispondendo al vicepresidente americano, ha affermato che « conservare », oggi, è la migliore delle risposte al grande dilemma energetico.

Roger N. Schmidt, direttore della ricerca del Centro Honeywell di Ricerche Energetiche che ha la propria sede a Golden Valley, ha ricordato i risultati preliminari di uno studio condotto dall'Istituto di Ricerca Carnegie-Mellon con il supporto della Honeywell, secondo cui il paese è in grado di ridurre il consumo di energia almeno del 25 per cento (e le importazioni di petrolio — come detto — del 73 per cento) usando i prodotti attualmente disponibili sul mercato.

Schmidt ha inoltre detto al vicepresidente Mondale che ridurre l'uso di energia attraverso un suo migliore controllo è la più efficace misura di conservazione anche se la meno capita.

Infatti oltre il 40 per cento dell'energia attualmente usata negli edifici commerciali può essere risparmiata cambiando i sistemi ed i controlli dell'erogazione di luce, riscaldamento ed aria condizionata. Questi consumi, sono stati ridotti in modo rimarchevole ed accettabile solamente nel 2% degli edifici americani.

Inoltre, oltre il 30% dei consumi può essere ridotto nelle abitazioni dove siano in funzione termostati di nuova concezione (come quello presentato dalla Honeywell).

Infine, oltre il 30% dell'energia di uso industriale può essere risparmiato attraverso il suo riutilizzo. (Il 35% dei consumi energetici USA è imputabile all'industria).

Il Centro di Ricerca Honeywell di Golden Valley ha ricevuto proprio in questi giorni un ordine dal Dipartimento della Energia per applicare la tecnologia aerospaziale del risparmio energetico nell'industria dell'acciaio.

I progetti Honeywell, in questa realizzazione, parlano di un risparmio vicino allo 0,5% dell'energia utilizzata oggi nella nazione, equivalente a 200 mila barili di petrolio al giorno.

☆

Il termostato T 8082 Multiset (qui a sinistra), è mostrato al vicepresidente americano Walter Mondale (di spalle) da Jim Bensen, sovrintendente dell'assemblaggio presso lo stabilimento di Golden Walley.

Il presidente della Honeywell Ed Spencer (a destra nella foto sotto il titolo) e Mondale mostrano un adesivo distribuito per pubblicizzare la riduzione dei consumi di energia.

27.000 aziende sull'elaboratore

La 18esima edizione del Repertorio Kompass, uscita questo mese dalle rotative, è stata realizzata con un processo integrato che parte dalla digitazione dei testi sui videoterminali di un Livello 62 e termina con la composizione automatica delle righe di stampa.

Il Repertorio Kompass è il ben noto annuario delle più significative aziende italiane di ogni settore merceologico: due volumi per un totale di 5.000 pagine e di 50 milioni di caratteri, 27.102 aziende classificate per provincia e riclassificate per attività merceologica e di prodotti, oltre 2.000 richiami di sede, di stabilimento e alfabetici.

I dati delle aziende sono raccolti direttamente da funzionari specializzati della Etas Kompass in tutta Italia su di una modulistica standardizzata e predisposta dall'elaboratore. Tali dati vengono poi introdotti in modo controllato sui dischi del L. 62 tramite terminali, in modo controllato e corredati dei simboli che guidano la fotocomposizione (tipo e corpo dei caratteri, a « capo » forzati, spazi obbligati, forzature di inizio colonna, inizio pagina, pagina pari, e così via).

Si è così costituito un archivio di 68 milioni di caratteri, capace di generare per decodifica le righe di stampa del Kompass già giustificate e dal quale si ottengono direttamente altri ben noti prodotti della Etas Kompass: i sette Annuari Professionali ed il servizio Sele-Kompass, cioè una libera combinazione ed estrazione dei dati delle aziende, ottenuta in funzione delle esigenze della clientela.

L'oneroso lavoro di quest'anno per costituire l'archivio magnetico delle aziende con i dati sia anagrafici che merceologici verrà capitalizzato nei prossimi anni, consentendo di operare solo per inserimenti e variazioni controllate in modo interattivo da terminale.

Questa è solo una delle applicazioni del 62/40 della Etas Kompass Periodici Tecnici S.p.A. Esso, infatti, fornisce il suo contributo ai vari settori dell'Azienda: dalla contabilità classica (generale, clienti, fornitori, fatturazione e IVA) alla contabilità analitica, alle contabilità delle Agenzie e dei percipienti, per comprendere la gestione degli ordini, degli abbonamenti e la gestione della diffusione controllata.

Oltre ai prodotti già indicati, la Etas Kompass pubblica ben 16 riviste tecniche d'automazione, « Imballaggio », « Nuovo Cantiere », « Inquinamento », la prestigiosa linea di agende tecniche e professionali e numerosi prodotti promozionali.

(Vittorio Di Nunno)
Filiale Sistemi di Base - Milano

Riuniti a Minneapolis esperti Honeywell nel campo delle retribuzioni

Si sono riuniti presso la sede centrale di Minneapolis nel Minnesota i *manager* Honeywell che operano nel settore della gestione del personale nelle varie sedi in tutto il mondo.

Il *meeting*, durato tre giorni, era impostato sul tema « Managing Compensation in on Inflactionary Economy » (laddove Compensation significa retribuzione) ed ha avuto la partecipazione di 79 esperti Honeywell tra i quali Rodolfo Baggiani, direttore centrale del Personale e delle Relazioni Industriali della HISI.

Nella foto, il dr. Baggiani – ritratto con altri colleghi internazionali – è il terzo da sinistra nella fila in alto.

☆

Un simpatico appuntamento

La filiale sistemi informativi avanzati della sede di rappresentanza di Roma ha organizzato alla fine di settembre una riunione di lavoro a Livorno per avviare il rapporto di collaborazione tra la HISI ed il centro di elaborazione dei dati dell'amministrazione (C.E.D.A.) dell'università degli studi di Pisa.

La Honeywell ha infatti vinto l'appalto concorso per la meccanizzazione delle procedure del C.E.D.A. e sta fornendo al celebre ateneo due L. 64 ed il supporto sistemistico.

Honeywell subentra a IBM.

Alla riunione hanno partecipato oltre al responsabile della Filiale Enea Ruzzettu, al responsabile per il settore università Italia Franco Tosi ed al capo progetto Gino Lubrano, il prof. Otello Mancino, incaricato dal consiglio di amministrazione dell'università della direzione della meccanizzazione, il dr. Procacci, responsabile del centro, il sig. Sbrana incaricato dello sviluppo, ed il personale del C.E.D.A. e della HISI che, in stretta collaborazione, gestirà il progetto.

Il primo periodo di tale collaborazione sarà dedicato alla conversione delle procedure che venivano gestite dal sistema precedente. Si passerà quindi ad una fase di affinamento ed ottimazione delle stesse e quindi alla implementazione di ulteriori applicazioni con il fine di soddisfare tutto lo spettro delle esigenze delle amministrazioni universitarie.

Nella foto, da sinistra: Enea Ruzzettu, il prof. Mancino e Franco Tosi.

(Gino Lubrano)

Giochi elettronici

Tra il 10 ed il 13 agosto di quest'anno il Karatskaki Stadion di Atene ha accolto 500 atleti nei 38i Giochi dei Balcani.

Per questa occasione la Federazione Greca di Atletica ha richiesto alla Honeywell Bull A.E. – il membro greco della rete internazionale della Cii-Honeywell Bull – di elaborare i risultati delle ottanta competizioni che si sono tenute.

E' questa la prima volta che un elaboratore è stato usato per gestire un avvenimento sportivo internazionale in Grecia.

Il sistema elettronico, basato su di un Honeywell livello 61, ha permesso a giornalisti specializzati di radio, televisioni e carta stampata di molti paesi di seguire il susseguirsi degli eventi: dopo ogni gara infatti i risultati – convalidati dai giudici – sono stati trasmessi all'elaboratore attraverso terminali installati sul luogo stesso in cui ogni competizione aveva luogo.

L'elaboratore ha poi fornito rapidamente e senza errori la classifica di ogni atleta, la classifica di ogni nazione, il numero di medaglie dopo ogni finale e, per decathlon e pentathlon, il susseguirsi delle posizioni durante lo svolgimento delle competizioni.

Due tabelloni elettronici, posti nello stadio e connessi con il sistema elettronico, hanno permesso agli spettatori di conoscere ogni risultato pochi istanti dopo ogni prestazione.

Giornalisti e commentatori radio e TV sono stati in grado inoltre di interrogare un *file* informatico nel quale erano stati archiviati dati riguardanti gli atleti, le loro carriere sportive, i loro migliori risultati.

☆

Calcolatori & medicina: assegnato il terzo premio HUSPI

Il terzo premio HUSPI (3 milioni di lire, istituito nell'ambito del progetto HUSPI-Honeywell Università di Pavia per l'Informatica) è stato attribuito a una *équipe* dell'istituto di elettronica del Politecnico di Milano formata dai proff. Fabio Rocca, Sandro Bellini, Ciro Cafforio e Maurizio Piacentini.

Nella sua edizione 1979 il premio era destinato a lavori, brevetti e realizzazioni nel campo della *« raccolta, elaborazione e presentazione di immagini di interesse clinico »*.

Il lavoro premiato si riferisce a un metodo originale di elaborazione delle immagini ottenute in *tomografia emissiva*. La tomografia è, com'è noto, una tecnica radiologica – utile soprattutto là dove (come nel caso del cervello) le normali tecniche radiografiche non forniscono risultati soddisfacenti –, che attraverso misure di assorbimento di radiazioni permette di ricostruire la distribuzione di densità dei tessuti lungo una sezione piana del corpo in esame. La tomografia può essere *trasmissiva* o *emissiva*. Nella prima una sorgente radioattiva o un tubo a raggi X emette un pennello di radiazioni che attraversa il corpo del paziente lungo la sezione piana scelta. Dall'altro lato del corpo un trasduttore rivela la radiazione che non è stata assorbita. Ripetuta questa misura lungo molte rette giacenti sul piano della sezione, per mezzo di un elaboratore si ricostruisce la mappa di densità del corpo attraversato, distinguendo i vari tessuti. Tale mappa viene presentata al medico in colori convenzionali su di un tubo televisivo e fotografata.

Nella tomografia emissiva il processo è analogo, salvo che con essa si inietta al paziente il tracciante radioattivo in modo analogo a quanto si fa per le scintigrafie. Questo tracciante si localizza negli organi che si vogliono esaminare, dei quali si ricostruiscono le mappe di densita su sezioni piane.

Il valore del lavoro premiato risiede in particolare negli algoritmi che provvedono all'elaboratore in tempo reale dei segnali attraverso il calcolatore incorporato nel tomografo, algoritmi che permettono di risolvere in maniera originale e adeguata il problema dell'attenuazione (ossia dell'assorbimento delle radiazioni da parte dei tessuti) compensandola opportunamente.

Il metodo, oltre a formare oggetto di pubblicazioni scientifiche su riviste di diffusione internazionale, è stato utilizzato nella realizzazione del primo tomografo a emissione ita-

(continua a pag. 15)

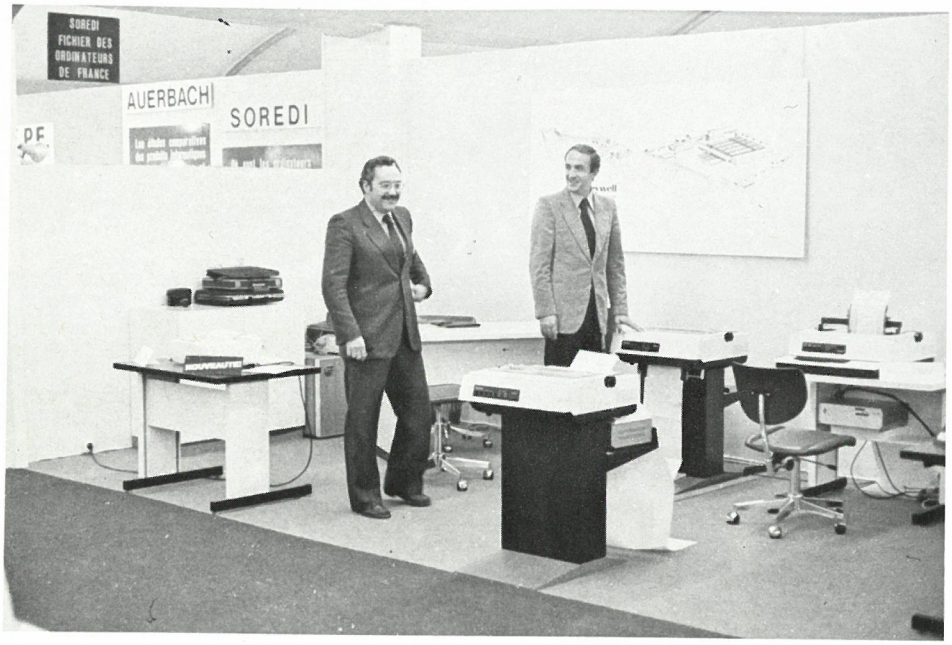
Presentati a Parigi i prodotti Honeywell e le più recenti novità nel settore delle stampanti seriali

SPPL in Francia: un grande successo per la tecnologia italiana

La filiale O.E.M. prodotti H.I.S. Italia ha partecipato alla 30ª edizione del SICOB, una mostra di elettronica, che si è svolta nella seconda metà di settembre a Parigi.

Per la prima volta la presenza della HISI è avvenuta con un proprio *stand* nel settore creato quest'anno unicamente per i prodotti O.E.M. (Original Equipment Manufacturer).

Questa differenziazione (settore *end user* e settore specificatamente O.E.M.) ha portato alla presenza di un pubblico estremamente qualificato, come difficilmente si riscontra in altre manifestazioni.



Una vista parziale dello *stand* OEM HISI. Al centro Giacomo Vercesi, direttore della filiale OEM (che ha recentemente spostato la propria sede milanese da via Vida a via Tazzoli 6 - tel. 02-69771), e – alla sua sinistra – Vittorio Castiglioni.

Per quanto concerne la presenza HISI, la filiale O.E.M. ha esposto i modelli di stampanti seriali prodotte a Caluso, con la presentazione sui mercati esteri dei nuovi modelli R 28 e S 10.

Come è avvenuto allo SMAU a Milano, anche a Parigi l'interesse suscitato da queste nuove stampanti è stato estremamente lusinghiero: i contatti avuti sono stati sia nel settore *system builder* e *hardware house* che in quello dei costruttori di minicalcolatori.

Il nuovo modello S 10 ha poi polarizzato l'attenzione, nei confronti di modelli analoghi della concorrenza, soprattutto per le caratteristiche di semplicità e qualità del progetto.

Gli oltre 100 *prospect* contattati confermano quindi le previsioni di ampliamento della fascia di mercato O.E.M.-HISI nei mercati esteri.

(Stefano Santucci)
Milano

Visitatori e competitori attorno alla nuova S 10, nella foto sopra, e, sotto, un primo piano del nuovo modello della linea di stampanti seriali della Honeywell.

Un elaboratore nato e cresciuto in Italia, l'Honeywell livello 62, per i mobili Tecno...

La Tecno S.p.A. di Milano è una azienda *leader* in Europa nel settore dei mobili e delle forniture per arredamento. Particolarmente conosciuti sono gli allestimenti realizzati per ufficio.

Essa ha sede centrale, con direzione commerciale, nel centro storico di Milano, stabilimenti di produzione a Varedo (a 20 km da Milano), sette filiali nelle maggiori città d'Italia (due a Milano, una a Genova, Napoli, Roma e Torino), ed altre filiali in Europa ed America.

Per gestire la produzione e l'amministrazione generale (paghe e stipendi di circa 500 addetti, fatturazione, contabilità, magazzino) la Tecno ha acquistato nel mese di marzo di quest'anno un sistema elettronico Honeywell livello 62, l'unico elaboratore *general porpuse* progettato e costruito in Italia.

Il sistema, basato su di un modello 62/40 conta 192 KB di memoria centrale, tre unità a disco di 40 milioni di caratteri ciascuno, una stampante a 300 linee al minuto, una *diskette* e due terminali video VIP 7851 per l'emissione diretta dei dati.

Il sistema, dislocato a Varedo, appena completata la rete, allaccerà tutte le filiali ed i servizi aziendali.

...ed un secondo per le spedizioni della Danzas

La Danzas S.p.A. di Milano, affiliata al gruppo internazionale Danzas di Basilea, una tra le maggiori case di spedizione nel mondo, è nota per la diversificazione dei servizi che sa offrire nel campo dei trasporti.

Per gestire il settore doganale della propria organizzazione, la azienda ha deciso di affidarsi alla Honeywell, ormai esperta in questo particolare campo, ed all'elaboratore Honeywell livello 62.

Il sistema, un modello 62/05 con 192 KB di memoria centrale, con due terminali VIP 7750 R ed un *hard copy*, verrà installato presso l'agenzia doganale di via Farini a Milano (della quale è responsabile il sig. Ricetti), nel dicembre di quest'anno.

Il sistema emetterà, in tempo reale, i documenti doganali di importazione ed esportazione di circa 300 movimenti giornalieri.

(notizie segnalate da Mario Morandi)
filiale Sistemi di Base - Milano

Un nuovo Honeywell 62 per la Crouzet Italiana

CROUZET

L'elaboratore italiano – sostituendo un Honeywell livello 61 – entra in azione in questi giorni, dopo un impegnativo lavoro di conversione.

La Crouzet di Milano è la maggiore filiale estera dell'omonimo gruppo francese che, dalla sede centrale di Valance, ha diramazioni in tutta l'Europa occidentale.

Il gruppo Crouzet è uno dei più grandi produttori continentali nel settore della meccanica di precisione per l'industria. La gamma di produzione va dagli automatismi industriali e dai programmatori per elettrodomestici alla strumentazione aerospaziale, agli apparecchi per linee di trasporto e telecomunicazione. Nel 1977 il gruppo ha conseguito un fatturato globale di oltre 811 milioni di franchi francesi, occupando nel complesso circa 6000 addetti.

La società italiana, è, nell'ambito del gruppo, specializzata nella produzione di programmatori per elettrodomestici oltre che nella commercializzazione dei prodotti della casa-madre (automatismi industriali).

Due sono gli stabilimenti operanti in Italia, uno a Bollate vicino a Milano ed uno a Zingonia in provincia di Bergamo.

La cifra d'affari della Crouzet italiana, che dà lavoro a oltre 520 dipendenti ha raggiunto nel 1978 i 21 miliardi di lire.

La Crouzet, che controlla inoltre la IMPER, azienda specializzata negli stampaggi di materie plastiche con circa 200 dipendenti e 6,5 miliardi di lire di fatturato, è il maggiore produttore nazionale nel campo dei *timer* per elettrodomestici.

In questo settore, essa copre circa il 50% del fabbisogno dei produttori italiani.

Un particolare di un'unità di montaggio alla Crouzet.

Fino ad ora l'azienda si è avvalsa – per la risoluzione dei problemi di elaborazione dei dati – di un calcolatore Honeywell livello 61/60 (con 32 KB di memoria) installato presso la sede centrale di Milano e di sette terminali (6 video, tra DTS 7200 e DTU 7170, ed una stampante Terminet a 30 caratteri al secondo) localizzati in vari settori dell'azienda. Per la precisione, nell'ufficio commerciale catalogo, nell'ufficio commerciale *timer*, nell'amministrazione vendite catalogo e nell'ufficio contabilità.

Dalla fine di settembre è entrato in funzione un nuovo elaboratore: un Honeywell livello 62/60 con 320 KB di memoria, un lettore di schede a 300 schede al minuto, una stampante a 400 righe al minuto, quattro unità a disco amovibili da 80 milioni di caratteri ciascuna.

Ai terminali video utilizzati con il 61/60 verranno aggiunti entro la fine dell'anno due video VIP 7750 R, simili a quelli che sostituiranno l'intera preesistente dotazione che verrà portata a 10 video, ad uno dei quali verrà collegata una *hard copy* a 120 caratteri al secondo.

La stampante fino ad ora in azione verrà sostituita da una TTU 1221 a 120 caratteri al secondo, della linea SPPL (Serial Printer Product Line, una linea di stampanti seriali progettate e costruite in Italia dalla HISI).

Per quanto riguarda le procedure, esse rimangono le stesse del livello 61, dopo essere state sottoposte ad un lavoro di conversione durato circa un anno.

Questa conversione – data la complessità e l'integrazione dei programmi – ha richiesto l'intervento dei tecnici Honeywell dei laboratori di ricerca e progettazione di Pregnana i quali – affiancando il personale del centro di elaborazione della Crouzet – si sono serviti di un convertitore (58-61/TP → 62/TP) realizzato dalla consociata britannica Honeywell Ltd. presso i laboratori di Hemel (Londra).

E' stata questa la prima utilizzazione in Italia di questo convertitore.

Nei primi mesi dell'80, il 62/60 della sede di Milano verrà collegato tramite una linea telefonica con il 66/DPS operante presso la sede centrale del gruppo in Francia. Questo collegamento ha imposto il mantenimento – e la relativa conversione – delle procedure già esistenti.

Sarà pertanto possibile ottenere immediate conferme di evasioni di ordini relativi alla casa madre. Eventuali modifiche, dato il ritorno automatico delle informazioni, daranno luogo ad un aggiornamento istantaneo di tutti i *file* interessati.

(notizia segnalata da Claudio Caldi)
Filiale Sistemi di Base - Milano

(Per maggiori informazioni sulle procedure, vedere la pubblicazione « Realizzazioni HISI n. 1 »).

(Foto HISI)

Il nuovo elaboratore presentato da Claudio Caldi (a destra) della filiale Sistemi di Base ad Eligio Sferch, direttore dell'organizzazione d'informatica della Crouzet.

Honeywell allo SMAU: la mostra, la conferenza stampa, le interviste

La nostra azienda ha partecipato anche quest'anno alla più importante manifestazione nazionale nel campo dell'informatica dedicata al lavoro d'ufficio: lo SMAU, salone delle macchine e delle attrezzature per ufficio, giunto alla sua 16ª edizione. In questa occasione sono stati presentati, con una conferenza stampa, tenutasi il giorno prima dell'inaugurazione, la nuova Page Processing System, la stampante ultraveloce della Honeywell (alla quale PanoramaHISI ha dedicato un articolo nel numero precedente), due nuove stampanti della linea SPPL: la R 28 e la S 10, ed il terminale industriale FDC 3305.

Il giorno prima dell'inaugurazione della manifestazione, alla presenza di una quarantina di giornalisti specializzati del settore e non, Michele Cimino, direttore generale marketing Italia della HISI, ha aperto la partecipazione della HISI allo SMAU con una conferenza stampa.

L'occasione è stata offerta dalla presentazione sul mercato nazionale del nuovo prodotto Honeywell: la PPS (Page Processing System), e dalla particolare rilevanza che l'azienda ha voluto dare alla propria adesione alla mostra.

« La nostra partecipazione allo SMAU – ha infatti detto l'ing. Cimino – *riveste quest'anno una particolare rilevanza. 200 mq di tecnologie, dice la pubblicità da noi fatta in questa occasione: lo* stand *singolo* più grande dell'esposizione.

Ma non si tratta solo di un fatto quantitativo: abbiamo delle novità importanti da presentare, novità che interessano tutti gli utilizzatori dei sistemi di elaborazione dati, i piccoli come i grandi. Novità che investono i più vari problemi e settori applicativi e che si situano in quella linea di continua e coraggiosa evoluzione che la nostra azienda segue da molti anni.

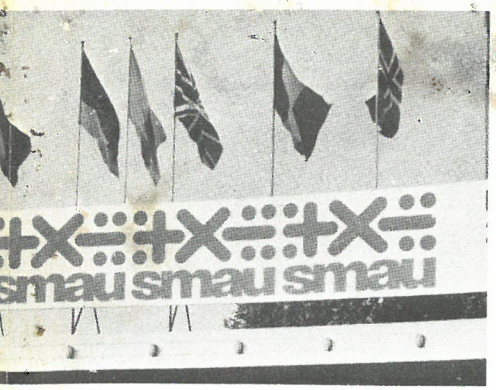
Cominciamo subito dalla novità, diciamo così, più spettacolare: la PPS, Page Processing System, che viene presentata ora in Italia ma che è già in funzione presso aziende americane e inglesi. La PPS è, un sistema integrato di stampa fuori linea di altissime prestazioni destinato ai centri di elaborazione dati che abbiano grosse esigenze quantitative e qualitative in fatto di stampa. Queste esigenze erano state stranamente trascurate fino a poco tempo fa. Voglio dire che a una evoluzione estremamente rapida dei sistemi per tutto quanto riguarda l'elaborazione vera e propria non aveva fatto riscontro un progresso comparabile per quanto riguarda la fase di stampa e le operazioni post-stampa, che per molti centri hanno continuato a rappresentare una strozzatura, un punto critico, un problema aperto, spesso affidato a soluzioni empiriche, e in definitiva una fonte di inconvenienti e di ritardi.

E' vero che lo sviluppo della trasmissione dati ha cambiato le condizioni di lavoro in molti casi anche per quanto riguarda l'uscita a stampa, decentrando questa funzione su terminali o stampanti remote (emissione di documenti anagrafici, ad esempio, o di spedizione, o fatture nei cash and carry *e così via) ma rimangono pur sempre situazioni in cui esiste un grosso* output *a stampa centralizzato: bollette nei servizi pubblici di erogazione estratti conto bancari, cartelle esattoriali, cedolini stipendi nelle grandi aziende, polizze e ricevute nelle assicurazioni e così via. E' a queste organizzazioni che si rivolge il nostro sistema di stampa a non impatto, che ha prestazioni elevatissime (fino a 18 mila righe al minuto) e riunisce in un tutto integrato anche le operazioni* post *stampa (come il taglio, la foratura ecc.) che richiedevano apparecchiature a sè stanti. Ho detto grandi organizzazioni ma il discorso vale, ad esempio,*

Nella foto, da sinistra: Giovanni Rapelli (responsabile dei rapporti con la stampa), Michele Cimino (direttore generale *marketing* **Italia) e Carlo Montinaro (direttore vendite della PPS) durante la conferenza stampa.**

Nella foto sopra: un'istantanea della sala mentr giornalisti durante la visita allo *stand* **Honeywe**

Nella foto da sinistra: Francesco Fulvio Castellano (responsabile della promozione e delle P.R. dell'azienda) a colloquio con il giornalista Giorgio Santocanale, Franco Filippazzi (responsabile della sezione formazione della HISI) ed Emilio Uggeri (dell'ufficio promozione & P.R.) durante il montaggio dello *stand*.



anche per i centri servizi e più in generale per tutti gli utenti che stampino dalle 500 mila pagine mensili in su. Un utente, ad esempio, che abbia due stampanti tradizionali in linea già realizza un'economia adottando un sistema PPS a 8000 righe/minuto.»

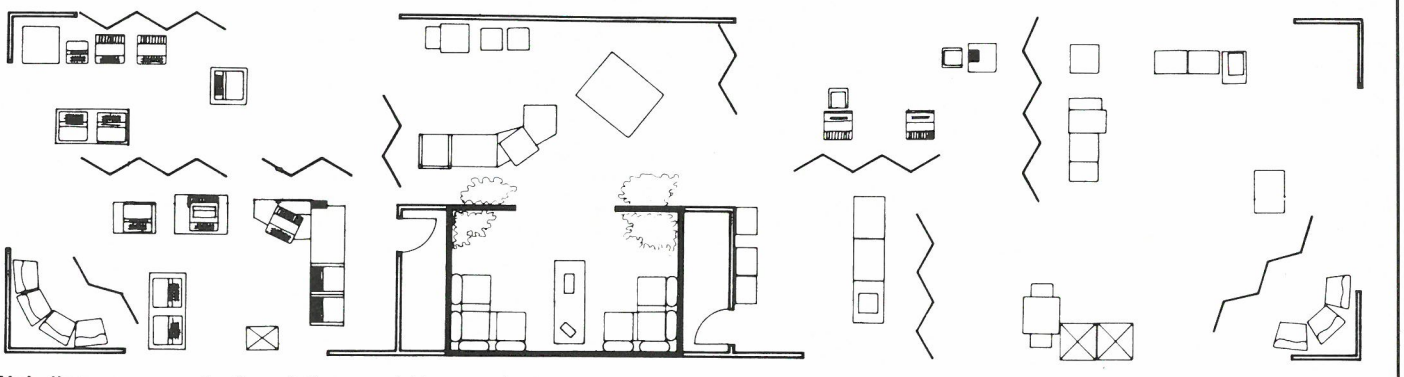
Michele Cimino ha poi voluto compiere una panoramica sugli altri prodotti Honeywell presentati alla manifestazione milanese.

«*Passiamo ora* – ha infatti proseguito l'ing. Cimino – *alle altre novità che la nostra azienda presenta allo SMAU, e parliamo ancora di stampanti. Si tratta delle stampanti seriali a matrice progettate nel nostro centro di Pregnana e fabbricate a*

nale POS (Point of Sale, punto di vendita) per supermercati che sono già in funzione presso l'utenza italiana e che saranno anch'essi presenti nello stand.»

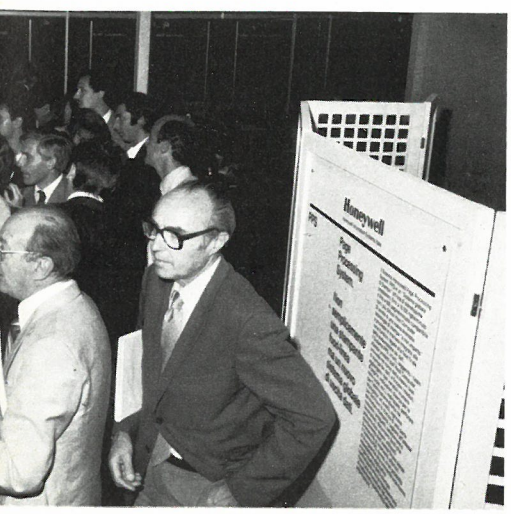
Il direttore generale marketing Italia ha ricordato poi ai presenti come la HISI abbia voluto presentare anche gli elaboratori elettronici nel proprio *stand*, indicando in tal modo come essa sappia soddisfare le necessità di qualsiasi utente.

«*Venendo ora ai calcolatori* – ha concluso l'ing. Cimino – *la nostra società presenta allo SMAU un minielaboratore livello 6 in una particolare applicazione curata da una* system house *(come sapete è questo il canale preferenziale da noi scelto per la distribuzione dei mini) per i con-*



Nel disegno, una piantina dello *stand* Honeywell: l'immagine dà una chiara visione del percorso (forzato) che deve compiere il visitatore.

e viene tenuta la conferenza stampa; sotto: i ll, mentre osservano la PPS in funzione.



Caluso: una linea di stampanti di piccole dimensioni e di basso costo ma di elevate prestazioni nella loro classe che la nostra società produce da alcuni anni. Destinate inizialmente solo all'impiego come stampanti di console *o come terminali e stampanti remote su sistemi Honeywell, queste stampanti hanno trovato uno sbocco favorevolissimo sul mercato OEM in tutto il mondo, cioè per l'impiego come componenti di stampa in sistemi di qualunque tipo. La produzione di queste stampanti si avvicina ormai alle 20.000 all'anno, in grandissima parte destinate all'esportazione. Due sono le novità in questa linea di stampanti presentate allo SMAU: la R 28, un modello* top-of-the-line *con velocità di 180 caratteri al secondo in stampa bidirezionale e la più piccola stampante della serie, la S 10, con 80 caratteri al secondo e 80 posizioni di stampa, estremamente economica e destinata sia all'impiego come* hard copy *(cioè come stampante affiancata a un video terminale) sia soprattutto a una larga diffusione, si spera, come stampantina per i* personal *e i* microcomputer *(un settore, come sapete, in pieno* boom*). In assoluto, ed è una cosa curiosa che vengano presentate contemporaneamente in questa occasione, la S 10 e la PPS rappresentano la più piccola e la più grande stampante mai prodotte dalla Honeywell, come dire la pulce e l'elefante, il pigmeo e il gigante.*

Ancora un'altra novità presentata da noi allo SMAU è il terminale "industriale" intelligente FDC 3305, un piccolo terminale specializzato destinato alla rilevazione delle presenze e alla raccolta dei dati di produzione in ambiente industriale. Questo prodotto viene presentato dal nostro settore "Progetti Speciali" che sta sviluppando una linea di terminali intelligenti e specializzati atti a coprire le specifiche esigenze delle più importanti aree applicative Edp. Questa linea, che si affianca a quella dei terminali non specializzati video e scriventi, comprende tra l'altro un terminale bancario e un termi-

cessionari e ricambisti auto, un elaboratore 61/DPS e un elaboratore 62/IPS.

Questi due ultimi elaboratori fanno parte di quella nuova famiglia DPS/IPS presentata nel maggio scorso come una linea alternativa, all'interno della serie Honeywell 60, di elaboratori particolarmente orientati alla realizzazione di sistemi distribuiti.

Il 61/DPS è un elaboratore destinato a piccoli utenti o, in sistemi distribuiti, alla esecuzione di compiti locali. Allo SMAU viene utilizzato per dimostrazioni di tipo contabile/amministrativo.

Per quanto riguarda il 62/IPS (che, come voi sapete, è progettato e prodotto in Italia, al pari di tutti gli altri modelli del livello 62) le dimostrazioni previste allo SMAU riguardano la funzionalità IPS (Interactive Processing System) che permette agli utenti una gestione di tipo distribuito e inoltre applicazioni di tipo contabile e amministrativo per aziende industriali e commerciali nonché l'applicazione "comuni", ossia il package *SICOM da noi presentato la primavera scorsa.»*

La conferenza stampa è stata seguita da una visita alla PPS ed agli altri prodotti HISI installati nello *stand:* i giornalisti hanno in tal modo potuto osservare i nuovi prodotti Honeywell in funzione.

Un'analoga presentazione della PPS è stata organizzata il giorno successivo per un nutrito gruppo di consulenti.

Per quanto riguarda la manifestazione fieristica vera e propria, possiamo dire che lo *stand* Honeywell è stato al centro di un vasto interesse di pubblico.

Un pubblico ch esi è dimostrato qualificato e già esperto sulle problematiche Edp come è confermato dalle dichiarazioni che seguono.

PanoramaHISI ha infatti intervistato alcuni dei protagonisti Honeywell di questa mostra, non dimenticando però che il vero protagonista è stato il pubblico che ha visitato lo *stand* ed ha rilasciato ai funzionari Honeywell quasi 900 nomi ed indirizzi per approfondire i contatti.

i visitatori, da ricordare personalità del mondo Honeywell quali l'ing. Pe- e l'ing. Cimino, Baldwell C. Salmon America, l'ing. Di Pretoro e l'ing. Mi- retti della Honeywell S.p.A.

Alla conclusione della manifestazione, PanoramaHISI ha voluto – come detto – raccogliere qualche impressione di chi ha vissuto questa esperienza.

Riportiamo qui di seguito le dichiarazioni rilasciate dagli interessati.

Baldwell C. Salmon (vice presidente small and medium systems product line management), in visita allo SMAU. Alla sua destra Mario Ferrario. Seduto al terminale Alberto Luciani. A sinistra di Salmon, Vincenzo Pinto e Paola Giubilei.

Da destra, nella foto sopra: Carlo Peretti, direttore generale ed amministratore delegato della HISI, accompagna in visita allo *stand* Sergio Minoretti, direttore generale e consigliere generale della Honeywell S.p.A. e Walter Di Pretoro, vice presidente della stessa. La Honeywell S.p.A. diffonde sul mercato nazionale i prodotti realizzati dalla Honeywell Control Systems. Alla sinistra Eugenio Pastres che ha diretto lo *stand* Honeywell durante la manifestazione fieristica.

Francesco Fulvio Castellano, responsabile della promozione e delle pubbliche relazioni dell'azienda. Il gruppo del dr. Castellano ha curato la realizzazione dello *stand*.

PanoramaHISI: *Dr. Castellano, come giudica l'affluenza del pubblico alla mostra?*

Castellano: Per noi della Honeywell Information Systems Italia l'affluenza dei visitatori è stata – quest'anno – da considerarsi eccezionale.

Particolarmente sostenuta nei giorni 21 e 22 settembre, molto notevole il 20, 23 e 24, discreto il 19.

PanoramaHISI: *Secondo lei, si è trattato di pubblico qualificato e tecnicamente preparato?*

Castellano: Siamo stati favorevolmente impressionati proprio dalla qualità del pubblico: ne è testimone la rimarchevole percentuale di persone che hanno voluto approfondire il contatto avuto, rilasciando nominativi ed indirizzi per richiedere ulteriori rapporti.

Assai incoraggiante inoltre è stato il notare come la cultura informatica si sia diffusa e come non solo gli operatori specifici del settore, ma anche larga parte dei visitatori abbia dimostrato conoscenze, esperienze ed istanze settoriali.

PanoramaHISI: *Qual è a suo giudizio l'atteggiamento dei visitatori stranieri verso la produzione italiana?*

Castellano: La nostra azienda, oltre a produrre l'unico elaboratore elettronico progettato e fabbricato in Italia (e con esso le stampanti seriali a matrice di punti), importa macchine prodotte dalle consociate estere; inoltre, l'elaboratore italiano e le altre macchine di produzione nazionale sono esportati in tutto il mondo dalle nostre consociate: pertanto per il visitatore straniero non si è trattato di una novità il fatto di trovare prodotti italiani nel settore informatico.

L'atteggiamento degli stranieri comunque ha dimostrato un reale interesse nei confronti della tecnologia progredita dei nostri nuovi impianti quali il terminale di cassa, il terminale bancario ed il terminale industriale già richiestici dai mercati internazionali.

PanoramaHISI: *Lei giudica valida la suddivisione merceologica adottata in questo SMAU '79 dove gli spazi operativi riservati ai mobili per ufficio sono stati separati da quelli dedicati alle attrezzature?*

Castellano: Senz'altro questa suddivisione ha chiarificato al visitatore stesso il futuro delle attrezzature per ufficio: nulla di più evidente infatti dello scomporre il presente dal futuro!

PanoramaHISI: *Quali risultati la HISI ha ricavato secondo lei da questa 16ª edizione dello SMAU?*

Castellano: Se prendiamo in esame il dato « presenze del pubblico », non possiamo naturalmente dare una stima dal numero delle persone che hanno visitato lo *stand:* sarebbe in realtà un dato insignificante.

Significativo è invece considerare la frequenza di visitatori interessati al problema Edp con reale desiderio di approfondire i contatti con la nostra azienda: infatti – per quantificare quanto ho detto prima – sono stati quasi 900 quelli che hanno lasciato il proprio indirizzo per essere ricontattati dai nostri funzionari commerciali.

PanoramaHISI: *Qual è stato a suo giudizio il tipo di approccio dimostrato dai visitatori al nostro* stand?

Castellano: Il pubblico ha dimostrato interesse proprio nel vedere le macchine in funzione: questa è una dimostrazione della sensibilizzazione dell'utente italiano che non si accontenta più delle parole ma vuole vedere i fatti.

Questo interesse – ci tengo a sottolinearlo – è stato soddisfatto grazie al lavoro dei funzionari commerciali che hanno seguito la manifestazione e dei tecnici dell'assistenza clienti che nei due giorni e mezzo a disposizione sono stati in grado di installare quattro sistemi e venti terminali.

PanoramaHISI: *Quali considerazioni può fare su questa manifestazione?*

Castellano: E' questa – secondo me – una mostra importantissima per gli utenti di piccoli e medi sistemi (vedi il grande successo del L. 61/DPS, del L. 62/IPS e del minielaboratore Honeywell livello 6), che vengono a queste mostre con l'intenzione di chiarirsi le idee sui prodotti che possono soddisfare le loro esigenze. Queste persone vogliono sapere tutto della macchina, anche termini di consegna, prezzi e condizioni di pagamento.

Per quest'ultimo argomento, è stata molto apprezzata l'iniziativa del nostro servizio di *leasing* che Igino Del Soldà ha presentato nel nostro *stand*.

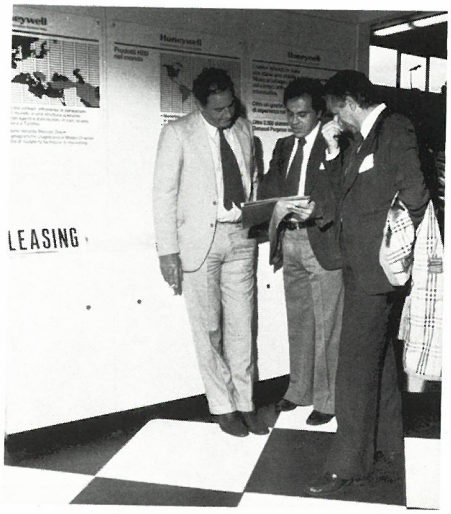
Infine la manifestazione è stata molto importante per avvicinare un sempre più vasto pubblico all'informatica. Pubblico che magari si era recato allo SMAU interessato solo ad attrezzature per ufficio tradizionali e che ha trovato risposte nuove in un campo sempre in movimento.

Paolino Merlo, responsabile direzione vendite nuovi mercati, la direzione che cura la diffusione in Italia dell'Honeywell livello 6.

PanoramaHISI: *Quale ruolo sta assumendo il minielaboratore Honeywell livello 6 sul mercato dell'informatica?*

Merlo: Il Livello 6 sta assumendo sempre più, sul mercato italiano, il ruolo del sistema elettronico versatile, sul quale,

Igino Del Soldà, in centro nella foto sotto, espone all'ing. Peretti ed all'ing. Cimino i primi risultati dell'iniziativa « *leasing* » presentata alla mostra.



possiamo dirlo schematicamente, si realizzano in modo agevole ed efficace:

- applicazioni *multiclient*
- applicazioni specializzate per mercati verticali (segmenti di mercato)
- sistemi distribuiti e *networking*
- progetti « *turn-key* »
- applicazioni *on line* e di controllo processi.

PanoramaHISI: *Dr. Merlo, potrebbe precisare i motivi per i quali il minielaboratore Honeywell livello 6 sta assumendo un ruolo così ampio?*

Merlo: La polivalenza applicativa del Livello 6 è legata al fatto che ci troviamo di fronte ad una linea completa le cui caratteristiche possono così sintetizzarsi:

- favorevole rapporto prezzo/prestazioni facilità nell'uso e nella programmazione
- facilità nell'uso e nella manutenzione
- numerosi tipi di unità centrali con differenti livelli di potenzialità
- opzioni commerciali e/o scientifiche che potenziano la capacità di risolvere specifiche categorie di problemi

« *familiare* » *agli addetti ai lavori del settore?*

Merlo: L'Honeywell livello 6 è stato una tappa obbligata per gli interessati a questo tipo di sistemi, appartenenti siano essi stati alla categoria delle *system house* come a quella degli utilizzatori finali.

Circa il 30% dei visitatori allo *stand* HISI che hanno richiesto approfondimento di informazioni o proseguimento del contatto hanno manifestato interesse per l'Honeywell livello 6.

I visitatori « *end user* » hanno assistito con interesse a dimostrazioni applicative tra le quali una gestione ordini completa (dal ricevimento dell'ordine, all'emissione fattura e all'aggiornamento del magazzino) mentre i visitatori appartenenti al settore dell'informatica (*system house, software house*, distributori ecc.) si sono soffermati sulle numerose prove di funzionalità del *software* di sistema.

Non sono mancati giochi stimolanti che hanno messo alla prova la prontezza dei riflessi, l'attenzione e le capacità logiche dei visitatori.

Nella foto sopra Paolino Merlo (terzo da destra in alto), direttore vendite nuovi mercati presenta il *team* della DVNM che ha seguito la manifestazione milanese. Nella fila in basso, da sinistra Ernesto Negretti, Alberto De Benedetti; in alto Adriano Lincio, Marco Ferracin Belloni, il dr. Merlo e la signorina Maria Grazia Caporali.

- ampia gamma di memorie di massa (inclusi dischi di grande capacità e dischetti) e di sottosistemi periferici
- interfacce personalizzabili da parte dell'utente per il collegamento di altre apparecchiature e strumentazione
- orientamento alle comunicazioni e alla coesistenza con altri sistemi HISI e non.

In effetti ci troviamo di fronte ad un sistema ad alta modularità e *field-upgradable* adatto per complesse e sofisticate elaborazioni con possibilità di scendere verso il basso in modo economico fino ai primi livelli di automazione aziendale (sistemi gestionale *free-standing*).

Le famiglie di *software* compatibili, l'orientamento alla transazionalità e alla gestione dei « *data base* » completano il prodotto rendendolo orientato a crescere con le applicazioni e a salvaguardare nel tempo gli investimenti di *software* applicativo.

Per sistemi di questo tipo, destinati ad una grande diffusione quantitativa e territoriale, e ad essere utilizzati in tempo reale un'altro elemento fondamentale è l'assistenza tecnica.

La capillare organizzazione dell'assistenza tecnica della HISI rappresenta un ulteriore punto di forza del sistema e naturalmente un punto chiave di sicurezza per i clienti.

PanoramaHISI: *Lo SMAU ha confermato quanto l'Honeywell livello 6 sia diventato*

PanoramaHISI: *In conclusione...*

Merlo: Un successo che ci lascia prevedere un ulteriore miglioramento dei nostri risultati sia in termini di installazioni su clienti « *end user* » sia in termini di accordi di collaborazioni con aziende che operano nel settore dei servizi di informatica.

Lodovico Gaetani, responsabile amministrativo della direzione vendite progetti speciali.

PanoramaHISI: *Con quale orientamento di mercato vi siete recati voi dei progetti speciali, allo SMAU e, quindi, quali macchine avete esposto?*

Gaetani: Abbiamo pensato di orientare la nostra partecipazione allo SMAU verso la presentazione al pubblico delle nostre realizzazioni nel campo dei terminali applicativi.

In effetti la nostra direzione ha condotto il proprio operato nell'integrazione delle linee *standard* di terminali *general purpose* (video e stampanti) con terminali intelligenti orientati a specifici settori applicativi.

In questo modo, la nostra offerta « *terminali* » risulta quanto mai completa.

In particolare, abbiamo esposto alla manifestazione milanese tre apparecchiature, e precisamente il terminale bancario (TB), il terminale di cassa per distribuzione al dettaglio (POS, point of sale) ed il terminale industriale (FDC 3305).

Baldwell Salmon prova al terminale del L. 62 assistito da Paolo Giubilei, Gian Carlo Milano e Mario Ferrario.

Per quanto riguarda il primo, è stata questa l'occasione per presentarlo al pubblico nella configurazione con video collegato con un minielaboratore Honeywell livello 6.

Il TB si sta via via trasformando in un « sistema terminale bancario »: per questo il terminale, già presentato nel '78 alla BIAS ed allo SMAU nella configurazione base, senza video, accentra sempre più l'interesse del pubblico. Questa configurazione prevede appunto una unità di controllo che gestisce un insieme di *device* quali video, *floppy disk*, cassette e minicassette magnetiche, lettori-scrittori di *strip* magnetiche. Tutto questo, rispondendo alla concorrenza, amplia le funzionalità del sistema e le sue possibilità di mercato.

Il terminale POS è stato presentato invece « *free standing* » cioè non collegato ad un elaboratore o ad altri *device.*

Questo terminale, nelle sue diverse configurazioni, sia nella versione *stand alone* (in collegamento a *floppy disk* o *tape cassette*), o nella configurazione *on line* verra esposto prossimamente alla mostra specializzata nel settore della distribuzione « Expo C.T. » (Commercio, Turismo) che si terrà a Milano dal 1° al 5 novembre.

Il terminale industriale infine è stato mostrato nella versione *free standing* ed ha dimostrato le varie funzionalità, e cioè lettura *badge* magnetici e *badge* ottici,

Il dr. Gaetani nella foto sotto, ha seguito la manifestazione fieristica per la direzione progetti speciali della Honeywell.

lettura schede perforate, visualizzazione ed inserimento dati via tastiera. In questo modo il T.I. ha dimostrato la propria versatilità nel campo della rilevazione delle presenze del personale e più in generale delle proprie possibilità del *data acquisition* e del *data distribution* nelle linee produttive.

PanoramaHISI: *Dr. Gaetani, che interesse ha rilevato nella presenza del pubblico?*

Gaetani: Il pubblico che ci ha visitati ha manifestato la volontà di approfondire i temi applicativi specifici che abbiamo trattato. Questo a testimonianza di un sempre maggiore interesse verso la utilizzazione « *specializzata* » di sistemi Edp

per il conseguimento di economie ed efficienze sempre maggiori.

In particolare abbiamo riscontrato con interesse concepito a tal fine per quanto riguarda il POS: non dimentichiamo infatti che la media del pubblico presente in SMAU era orientata ad interessarsi di macchine dedicate alla piccola/media impresa.

Inoltre, per spiegare il particolare successo fatto registrare da questo terminale di cassa, bisogna tenere presente che il settore della distribuzione al dettaglio è, in termini di meccanizzazione, il più recente.

Emanuele Russo, direttore servizio progetti applicativi per tutti i prodotti Honeywell (in diretta dipendenza della direzione generale marketing Italia).

PanoramaHISI: *Signor Russo, lei ha seguito la manifestazione curando l'organizzazione delle dimostrazioni dei prodotti applicativi sul livello 62/IPS. Che modello di elaboratore è stato mostrato, e che tipo di riscontro ha avuto questo prodotto nel pubblico?*

Russo: Abbiamo presentato un livello 62/35 con 4 unità a disco, una stampante e tre terminali video, due dei quali con una stampantina direttamente collegata (*hard copy*).

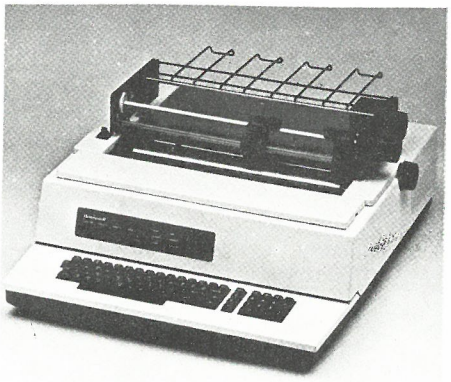
A questo prodotto, il pubblico dello SMAU ha risposto con un interesse assai considerevole sia per il sistema in sé (una novità) sia per le applicazioni dimostrate.

PanoramaHISI: *Quali sono state le applicazioni, e qual'è stata la risposta del pubblico?*

Russo: Abbiamo promosso tre applicazioni sviluppate dalla HISI: una, del prodotto applicativo PAC II (un prodotto gestionale contabile dedicato alle piccole/medie aziende) nella sua versione *transaction processing* (T.P.); una seconda, del prodotto applicativo SICOM (un sistema informativo sviluppato per gli enti comunali); una terza – più una dimostrazione che un prodotto applicativo – che tendeva a mettere in rilievo le caratteristiche dell'ambiente IPS.

Il pubblico – come ci aspettavamo – ha risposto con interesse a tutte e tre le applicazioni con un particolare risalto per PAC II e dimostrazione IPS. Ciò è spiegabile, per il primo, con il tipo di visitatori convenuti (orientati a soluzioni di problemi di piccole/medie aziende, come il prodotto) e per la seconda per la novità assoluta della realizzazione.

Il SICOM ha avuto un pubblico più selezionato proprio per il segmento di mercato al quale esso si rivolge: gli enti comunali infatti – per quanto numerosi nel nostro paese! – sono di numero più ridotto rispetto alle piccole aziende potenziali nostri clienti.



La stampante Honeywell R 28: una novità nella linea SPPL.

Per concludere, l'IPS ha colpito il pubblico generico interessato al problema Edp, mentre le due applicazioni sono state seguite, oltre che da questo tipo di pubblico, da gruppi di visitatori giunti specificatamente per conoscere questi prodotti Honeywell.

Giacomo Vercesi, direttore della filiale O.E.M. (Original Equipment Manufacturer) che attualmente commercializza la serie di stampanti a matrice prodotto negli stabilimenti di Caluso.

PanoramaHISI: *Quali macchine avete esposto allo SMAU?*

Vercesi: Oltre ai modelli di SPPL (Serial Printer Product Line) già presentati precedentemente sia allo SMAU '78 come ad altre manifestazioni internazionali (Hannover, Ginevra, Amsterdam, etc.) che hanno dimostrato ancora la loro validità sul mercato, la filiale OEM ha presentato in anteprima per l'Italia due nuovi sviluppi che estendono ancor di più la gamma di stampanti seriali: intendo parlare della R 28 e della S 10.

Sono questi, due modelli che ampliano la gamma in termini di prestazioni e funzionalità (R 28) ed in termini di penetrazione su nuovi mercati nascenti, e parlo cioè delle applicazioni con *micro & personal computer* di cui tanto si parla, con la S 10.

PanoramaHISI: *Quali considerazioni può fare della partecipazione allo SMAU?*

Vercesi: Due considerazioni, entrambe estremamente positive.

La prima dovuta al notevole numero di contatti avuti, che dimostrano l'interesse del mercato ai nostri prodotti indipendentemente dalla fascia di mercato e del settore applicativo.

Se i nuovi prodotti hanno suscitato grande interesse, non di meno questo è valido per i prodotti già conosciuti; in particolare questo interesse è stato riscontrato presso i *system builder* sia di minicalcolatori che di *personal computer* e presso *hardware houses.*

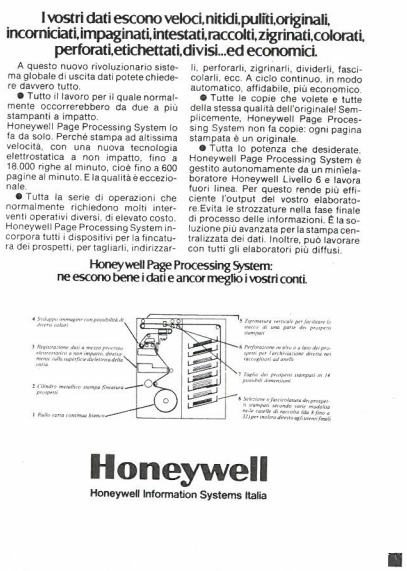
Seconda considerazione: la verifica della nostra penetrazione nel mercato nazionale è stata data dalla notevole presenza di nostri prodotti presso altri espositori.

Questi fattori portano a previsioni di rimarchevole aumento della nostra fascia di mercato nei prossimi anni.

Letizia Mariotti, responsabile della linea L. 61 nell'ambito del product marketing.

PanoramaHISI: *Quale modello livello 61/PDS è stato presentato allo SMAU e*

Campagna di stampa Honeywell della P.P.S. « La Stampa Indipendente »



In occasione del lancio in Italia della P.P.S. (Page Processing System), la Honeywell ha dato inizio ad una campagna pubblicitaria che prevede la pubblicazione dello stampone riprodotto qui a sinistra sui seguenti periodici:

EDP Notizie - 3 uscite (2ª quindicina di settembre, 2ª quindicina di ottobre, 2ª quindicina di novembre);
Informatica 70 - 3 uscite (settembre, novembre, dicembre);
Management & Informatica - 3 uscite (settembre, ottobre, novembre);
Sistemi & Automazione - 3 uscite (settembre, ottobre, novembre);
Direttore Commerciale - 2 uscite (settembre, novembre);
Il Mondo - 1 uscita (19 ottobre - n. 43);
Mondo Economico - 1 uscita (settembre, Speciale SMAU);
Uomini & Computer Come - 3 uscite (settembre, ottobre, novembre);
Espansione - 1 uscita (settembre).

La diffusione del messaggio pubblicitario, come si può notare, è affidata a due pagine frontali dove la sinistra propone *slogan* e fotografia e la destra una descrizione più tecnica e completa del prodotto.

(F. F. C.)

Nella foto sopra, l'ing. Peretti mostra all'ing. Minoretti, presenti Nello Catozzi e Francesco Fulvio Castellano, due prodotti Honeywell: il terminale bancario, in primo piano, ed il terminale industriale a sinistra.

che tipo di dimostrazione avete mostrato al pubblico?

Mariotti: Abbiamo installato nello *stand* un L. 61/DPS in configurazione media con due terminali video collegati.

Sul sistema è stata effettuata a ciclo continuo una dimostrazione relativa alla gestione contabile di una piccola azienda commerciale.

Ci siamo in tal modo avvicinati il più possibile al visitatore medio che pensavamo di incontrare a questa manifestazione fieristica.

La dimostrzaione che abbiamo presentato è stata creata dalla Cii-Honeywell Bull, nostra consociata francese, ed è stata modificata per il mercato italiano a cura del supporto marketing.

PanoramaHISI: *Dr.ssa Mariotti, qual'è stata, a suo avviso, la risposta del pubblico a questo sistema elettronico, da poco presentato in Italia?*

Mariotti: Lo SMAU è stato – secondo noi – l'occasione di presentare (dopo le dimostrazioni di giugno effettuate a Roma, Milano e Bari), questo nuovo sistema elettronico al pubblico sempre più vasto che si interessa alle problematiche dell'informatica.

L'interesse dimostrato per l'elaboratore, non solo da parte del pubblico visitatore, ma anche da parte di rappresentanti della concorrenza, è stato così notevole da superare le nostre più rosee aspettative.

PanoramaHISI: *Come mai non è stata presentata anche sul L. 61/DPS un'applicazione sviluppata sul sistema come è stato fatto sul L. 62/IPS?*

Mariotti: Attualmente sul livelol 61/DPS sono in fase di preparazione i pacchetti applicativi dell'area degli utenti di prima meccanizzazione. Ciò non di meno la dimostrazione effettuata ha svolto egregiamente il proprio compito: infatti essa ha messo in risalto le eccezionali prestazioni e funzionalità del sistema. Un sistema particolarmente innovativo.

PanoramaHISI: *Come ha risposto il pubblico alla proposta di un elaboratore come il L. 61/DPS installato accanto al più noto L. 62/IPS, un sistema di grande successo in tutto il mondo?*

Mariotti: I visitatori hanno reagito in un modo per noi positivo nei confronti di entrambi i sistemi: i contatti presi allo SMAU ed i risultati di quest'anno confermano infatti la ricettività del mercato per questo tipo di elaboratori.

L'offerta Honeywell d'altra parte mira a presentare una serie di prodotti idonei a tutto lo spettro di utenti di piccoli/medi sistemi ed in questa luce l'annuncio del 61/DPS completa la gamma precedente.

Carlo Montinaro, responsabile della direzione sviluppo vendite PPS.

PanoramaHISI: *La PPS, già presentata all'interno dell'azienda prima dell'estate è stata ora annunciata al pubblico. Quali sono state le iniziative che avete programmato per questa operazione?*

Montinaro: La Honeywell ha realizzato quattro differenti iniziative che ha portato avanti parallelamente. La prima è stata la conferenza stampa in anteprima alla apertura della mostra: si tratta di un'iniziativa ormai tradizionale che la HISI organizza in occasione del lancio di prodotti importanti.

La seconda (destinata come la prima agli *opinion leader*) è stata una presentazione del prodotto a consulenti Edp, che noi consideriamo un importante veicolo di diffusione.

La terza iniziativa è stata condotta a favore degli utenti di grossi sistemi Honeywell. Tra questi in particolare quelli aderenti all'HLSUA – Honeywell Large System Users Association. Questi clienti, utenti del sistema L. 66 o dell'H. 6000 sono per noi potenziali utilizzatori PPS.

Quarta iniziativa (come la precedente rivolta al mercato), è stata realizzata contattando tutti i grandi utenti della concorrenza.

Con una lettera personalizzata essi sono stati informati sul prodotto ed invitati ad un incontro presso il nostro *stand*.

In questa sede è stato presentato il sistema PPS in funzione e questa mostra – collegata con una campagna di stampa – è stata l'occasione principale della presentazione del nuovo prodotto Honeywell al pubblico italiano.

PanoramaHISI: *Perché si è scelto questa occasione per annunciare la PPS?*

Montinaro: Fermo restando che la PPS doveva essere presentata in settembre, la cornice dello SMAU è stata ideale perché ha permesso alla HISI di mostrare nel proprio *stand* un sistema che completa l'offerta Honeywell nel settore dei sistemi di grandi dimensioni ricordando in tal modo al pubblico l'intera vasta gamma dei propri prodotti.

Io penso inoltre che questa manifestazione stia acquisendo sempre maggiore rilievo nell'ambito delle nostre specializzate europee.

PanoramaHISI: *Quali sono state le caratteristiche del sistema che hanno maggiormente interessato il pubblico?*

Montinaro: I visitatori hanno mostrato particolare interesse per le caratteristiche innovative di questo sistema rispetto a prodotti simili già presenti sul mercato.

In particolare sono state ammirate le funzionalità che la macchina ha, in aggiunta alla funzione « stampa » vera e propria.

Queste funzionalità sono tali da permettere la produzione di documenti stampati, direttamente utilizzabili senza interventi ulteriori.

Solo la PPS ha questa caratteristica.

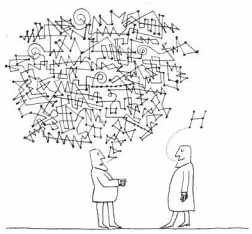
PanoramaHISI: *Come si colloca oggi la PPS nel mercato?*

Montinaro: Una macchina che consentisse all'utente di ottenere risultati – nella stampa dei documenti – all'altezza delle prestazioni raggiunte dagli altri componenti dei sistemi per l'elaborazione dei dati era attesa dal mercato.

La Honeywell è andata oltre: non ha realizzato semplicemente una stampante velocissima, ma un vero e proprio sistema globale di stampa.

☆

I vostri nuovi problemi.
Le nostre nuove risposte.



200 mq. di tecnologia Honeywell vi attendono al 16 SMAU con le soluzioni più avanzate per i vostri problemi.

Allo Stand Honeywell al 16° SMAU c'è l'occasione giusta per vedere e toccare con mano, "dal vivo", la tecnologia dei più avanzati sistemi di elaborazione dati.
Infatti, qui si effettueranno delle dimostrazioni di applicazioni gestionali per aziende di distribuzione e di produzione, istituti di credito, piccole organizzazioni - commerciali o industriali - concessionari e distributori.
Saranno esposte le più recenti macchine progettate e costruite dalla Honeywell in Italia e affermate sul mercato mondiale: i sistemi terminali industriali, bancari, per la distribuzione; la famiglia delle stampanti seriali con i nuovi modelli R 28 e S 10 e l'elaboratore 61/IPS.
Nello stand sarà presentato il nuovo sistema integrato per alti volumi di stampa P.P.S., un elaboratore 61/DPS ed un minicomputer Livello 6.
Se siete "esposti" di problemi e di esigenze nuove, anche molto complesse, Honeywell espone per voi tutte le risposte giuste.

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

PADIGLIONE 14/3 - STAND N18/009 - INGRESSO DA VIA GATTAMELATA

Pubblicità Honeywell

Uscita sul Corriere della Sera e sul Sole - 24 Ore del giorno dell'inaugurazione dello SMAU, questa pubblicità Honeywell con un messaggio semplice ed immediato ha avvisato una vasta « *audience* » della nostra partecipazione alla manifestazione fieristica milanese.

(F. F. C.)

Precisazione sulla PPS

Il numero massimo di posizioni di stampa su di una stessa riga è, nel nuovo prodotto Honeywell, pari a 132 caratteri. Non dunque 102, come riportato nella tabella riassuntiva delle caratteristiche del sistema PPS pubblicata su PanoramaHISI numero 9/settembre 1979.

Calcio intersedi

In posa nella foto alcuni dei partecipanti della partita C.A. Cusano - C.A. Terminali Milano giocata a Barlassina a fine giugno e risoltasi con la vittoria dei secondi per 4 a 2. Accosciati, da sinistra: Serpagli, Botta, Stabilini, Ferruccio Ferrari. In piedi, sempre da sinistra: Attinà, Borgonovo, Cagnin, Romano, Sardanapoli (giudice di campo), Rebosio (arbitro), Simone, Villa, Salaroli, Marcandalli, Cozzi.

Nell'ambito degli incontri intersedi, si sono giocate alcune partite sul campo vicino alla sede Honeywell di via Nuvolone: tre squadre dell'assistenza clienti ed una mista di via Vida. Questa ha perso la prima partita sul campo e la seconda a tavolino per non essersi presentata. Il terzo incontro non è stato programmato per l'inesistenza (tecnica e reale) della rappresentativa dell'education.

Formazione

Corso progettisti hardware

Si è tenuto in questi mesi presso le scuole Honeywell di via Vida a Milano un corso per neoassunti destinati alla sezione progettazione *hardware* dei laboratori Honeymell di ricerca e progettazione di Pregnana. Il corso, incominciato nella prima metà del mese di luglio si è concluso alla fine di agosto.

Tutti laureati, i neoassunti hanno incominciato lo *stage* con un corso di programmazione con metodologia PHOS ed hanno proseguito con approfondimenti nell'architettura dei moderni sistemi elettronici, nella componentistica e nella programmazione *firmware*.

(Alberto Savani) Sez. Formazione

Ritratti in via Vida, i partecipanti al corso, da sinistra a destra: Carlo Piscitelli, Mario Nobile (capocorso), Marco Giovagnoni, Fabio Bozzetti, Giuseppe Baroni, Francesco Modica, Claudio Fiacconi, Paolo Fossati, Emma Cavarocchi.

Sci-montagna: elezione direttivo 1979/80

Si è tenuta in Caluso il 13 settembre l'assemblea della sezione sci-montagna, per l'elezione del direttivo e l'impostazione del programma di attività sciistica. Il direttivo eletto è il seguente:

Angelo Girardi - Presidente
Luigi Lopardo - Segretario
G. Carlo Bertolino - Consigliere
Pietro Celestino - Consigliere
Sergio Cena - Consigliere
Paolo Malfatti - Consigliere
Aldo Tappero - Consigliere
G. Carlo Stivaletti - Consigliere
Franco Vitali - Consigliere.

Rispetto al precedente, c'è il gradito rientro all'attività organizzativa di Sergio Cena, campione in carica del trofeo HISI slalom, che avendo superato una serie di impegnativi problemi familiari è ora più libero di dare alla sezione quel valido contributo che già in passato dava. Altra importante variazione è l'elezione a presidente della sez. sci-montagna di Angelo Girardi, a riconoscimento dell'impegno svolto durante gli ultimi anni nell'organizzazione dei corsi di sci e delle gare sociali in collaborazione col presidente e segretario del gruppo.

Parlando di presidente è giusto citare quello uscente, cioè Pietro Celestino, per le due stagioni di attività e valida presidenza. (Quest'anno dovrà diminuire il suo impegno causa l'imminente arrivo al traguardo del 2° figlio).

Come linee programmatiche l'assemblea ed il nuovo direttivo hanno stabilito di effettuare 1 corso di sci di 4 sabati nel mese di febbraio (località Courmayeur oppure Pila), n. 2 gare sociali per adulti (1 e 2 *manche*) e la gara sociale in unica *manche* per i ragazzi, e gite sciistiche che nelle località meglio innevate della Valle d'Aosta. E' prevista una gita nella valle di Susa, mentre si tenterà di realizzare un *week-end* sciistico di 2-3 giorni alle Dolomiti. Per quanto riguarda il trofeo intersociale HISI in *manche* unica di slalom, il direttivo è sempre pronto ad organizzarla se dalle altre sezioni HISI perverranno adesioni all'iniziativa.

(Luigi Lopardo)
Caluso

Nuova sede HISI a Verona

Con il primo settembre l'ufficio commerciale Honeywell Information Systems Italia di Verona si è trasferita in via Adua 6, 37121 Verona (telefono 045/38385-33615).

Il centro di assistenza tecnica rimane nella precedente sede di viale del Lavoro 33 (tel. 045/505500).

L'ufficio commerciale, che fa parte della filiale sistemi di base Tre Venezie di Padova retta da Franco Rossillo, è sotto la responsabilità di Claudio Balistreri.

Il trasferimento è stato effettuato con grande celerità grazie al lavoro dei servizi generali della HISI.

Con la nuova sede di 300 mq nel centro storico della città, in un palazzo antico restaurato, l'ufficio veronese della nostra azienda ha potuto ampliare i propri spazi di lavoro e promuovere una sede notevolmente rappresentativa.

☆

Nomine e modifiche organizzative

Riccardo Rietti, program manager: Separately Priced Services.
L'ing. Rietti risponde direttamente all'Amministratore Delegato e Direttore Generale Carlo Peretti.

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA
DIREZIONE COMMERCIALE FINANZA & PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
DIREZIONE VENDITE SEDE DI RAPPRESENTANZA
Guido Aslan, resp. Esazione Crediti (rispondendo direttamente al dr. Cardinali – *acting* – direttore vendite).
DIREZIONE PIANIFICAZIONE MARKETING
Michele Cimino – *acting* – resp. Direzione.
DIREZIONE SVILUPPO VENDITE PAGE PROCESSING SYSTEM
Eugenio Pastres, resp. Settore Commerciale Nord P.P.S.
DIREZIONE ASSISTENZA CLIENTI
Servizio Logistica
Gian Luigi Cinotti, resp. Servizio;
- Antonio Lombardi, resp. Ufficio Coordinamento Magazzini Periferici;
- Marzio Pozzi, resp. Ufficio Distribuzione Ricambi e Note Tecniche;
- Lodovico Calligaro, resp. Ufficio Programmazione e Controllo Materiali;
- Giuseppe Dallavalle, resp. Ufficio Gestione Metodi di Riparazione Ricambi;
- Carlo Monguzzi, resp. Ufficio Riparazioni Elettroniche.

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE
DIREZIONE PROGETTAZIONE HARDWARE
SERVIZIO QUALITA' & SERVIZI PER LA PROGETTAZIONE
Bruno Berra, resp. Ufficio Produzione Documentazione.

DIREZIONE GENERALE ATTIVITA' DIVERSIFICATE
DIREZIONE BUSINESS PLANNING
Aldo Profumo, resp. Direzione.
In questa funzione, istituita dal 1° ottobre, l'ing. Profumo ha la responsabilità di identificare le strategie operative alla Direzione Generale Attività Diversificate per le attività di Progetti Speciali, Vendite Estero ed Education.
DIREZIONE TECNICA PROGETTI SPECIALI
Gianfranco Soverini, resp. Direzione.

DIREZIONE CENTRALE AMMINISTRATIVA
Graham A. Moore, resp. Direzione;
- Angelo Spano, resp. Direzione Gestione Amministrativa;
- Enrico Parazzini, resp. Direzione Pianificazione Finanziaria;
- Thomas J. Noonan, resp. Direzione Affari Finanziani, e - *acting* - resp. Gestione degli F.S.E.;
- •• Attilio Landini, resp. Ufficio Banche;
- •• Emilio Fagnani, resp. Funzione Tesoreria;
- •• Luigi Saraceno, resp. Funzione Gestione Consociate;
- Graham A. Moore - *acting* - resp. Direzione Sistemi Informativi Aziendali (la direzione mantiene le responsabilità e la struttura in precedenza attribuite alla Direzione Automazione Procedure - D.A.P. - ad esclusione del Servizio Servizi Generali);
- Gabriele Navarra, resp. Servizi Generali.

E' responsabilità della Direzione Generale Amministrativa il controllo gestionale delle attività delle Direzioni Generali Operative. Di queste attività sono responsabili le tre sottoelencate Direzioni che rispondono funzionalmente ai rispettivi Direttori Generali:
- Giorgio Sarti, resp. Direzione Controllo Gestione Direzione Generale Marketing Italia;
- Gian Lorenzo Bentivoglio, resp. Direzione Controllo Gestione Direzione Generale Settore Industriale;
- Pasquale (Pat) Evangelista, resp. Direzione Controllo Gestione Direzione Generale Attività Diversificate;
- •• Francesco Marangolo, resp. Servizio Gestione Amministrativa Attività Diversificate;
- •• Giulio Corti, resp. Funzione Contratti.

(continua da pag. 15)

liano, promossa dal progetto finalizzato del CNR per le tecnologie biomediche, diretto dal prof. Luigi Donato. Questo tomografo, realizzato con il concorso di varie aziende italiane, di vari gruppi universitari e del CNR, ha dato risultati di particolare interesse nel campo della diagnosi clinica.

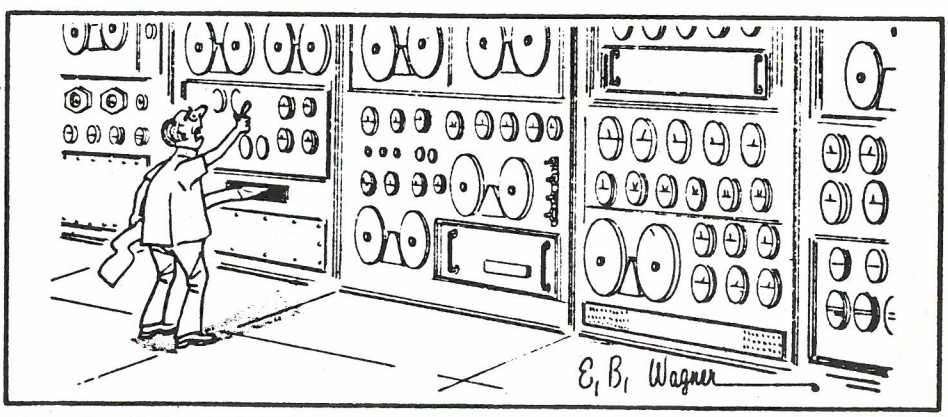
Al premio HUSPI 1979 hanno concorso undici gruppi, provenienti da tutta l'Italia, sia dal mondo accademico che da quello ospedaliero. I lavori presentati, anche se non sono tutti quelli fatti e in corso in Italia nel settore, ne rappresentano una buona campionatura. Il lavoro premiato è stato giudicato il più meritevole non solo per il suo notevole valore scientifico, ma anche per le pratiche applicazioni di cui è stato oggetto, a dimostrazione che le attività di ricerca più avanzate possono dar luogo a realizzazioni di interesse per l'industria nazionale.

La commissione giudicatrice, presieduta dal rettore dell'università di Pavia, prof. Alberto Gigli Berzolari, era composta dal direttore del progetto HUSPI prof. De Lotto, dal prof. Stefanelli del Politecnico di Milano, dal prof. Denoth del CNR di Pisa, dal prof. Rindi dell'università di Pisa e dal presidente della HISI ambasciatore Ortona.

(G. R.)

ERRATA CORRIGE

Articolo « Il L. 6 si dà... all'ippica » pubblicato sul numero 9-1979, pag. 5.
Il progetto sarà realizzato in collaborazione con la Direzione Vendite Progetti Speciali, e non con la Direzione Vendite Servizi Ausiliari.



« E non dire più che sbagliare è umano! Tu non sei umano! »

(da Computer World 8-1-79)

Domanda/Offerta

REGALO CARROZZINA Peg e Baby Pullmann.
Telefonare Anna Bravin, via Vida, int. 39

NEOASSUNTI del 31° corso Marketing cercano in Milano città o lungo le linee della MM appartamentino (2 o 3 stanze più servizi) sia ammobiliato che non.
Tel. Redazione PanoramaHISI.

S.come sconto

KARANDA BOUTIQUE
18, via San Michele del Carso, Milano
Tel. (02) 495548
Abbigliamento femminile classico/giovanile per signore ... dai 15 ai 50 anni.
15% di sconto ai dipendenti Honeywell.

G. GILERA S.p.A.
31/A, via Mario Pagano, Milano
Tel. (02) 4980341/2/3/4
81/A, via Inganni, Milano
Tel. (02) 410358 - 4158602
Sono previste agevolazioni per la fornitura di autovetture FIAT.
5% di sconto sul prezzo di listino in vigore.
Massime quotazioni in caso di permuta.
Utili omaggi all'atto dell'acquisto. Cambio olio gratuito al primo tagliando.
10% di sconto sugli interventi assistenziali.
Consegne sollecite e preferenziali.

Club ISTUD

Nell'ambito della serie di conferenze sul tema « L'azienda di fronte al ripensamento dei valori: conseguenze sul piano gestionale », il club ISTUD ha programmato da settembre a novembre i seguenti incontri.

25 settembre 1979 - Ing. Tullio Pirondini, Direttore Generale della Nuova Innocenti S.p.A.

11 ottobre 1979 - Ing. Umberto Beltrami, Direttore Centrale del Personale e degli Affari Speciali del Gruppo Philips Italia S.p.A.

29 novembre 1979 - Dr. Umberto Burani, Direttore Marketing del Credito Italiano e Presidente della Eurocard Italiana.

Le conferenze hanno luogo secondo tradizione nella sala riunioni Honeywell di via Vida 11, Milano.

☆

Conferenza a Londra
(l'anno venturo)

EUROMICRO 80 è il sesto simposio annuale organizzato dalla Euromicro, l'associazione europea di microprocessing e microprogramming.

Le precedenti conferenze sono state organizzate a Nizza, Venezia, Amsterdam, Monaco di Baviera e Göteborg.

Coloro che interessandosi di questi problemi hanno partecipato alle precedenti edizioni del simposio, hanno considerato questa manifestazione internazionale importantissima per lo scambio di conoscenze e di idee e per la possibilità che esse hanno dato di conoscersi fra di loro.

Il programma della 6ª conferenza. fissata per il 16-17 settembre 1980 a Londra, comprende sessioni di approfondimento scientifico, sessioni di studio di problemi industriali e sessioni di teoria. ☆

Un premio a chi scrive

La Honeywell (Information Systems Group) ha organizzato un premio letterario per articoli tecnici o scentifici scritti dai dipendenti americani.

Il premio, nell'ambito del « Technical Articles Program » sarà consegnato quattro volte all'anno (« Paper of the Quarter ») da una giuria composta da sei membri scelti tra personalità scientifiche aziendali e docenti universitari dell'UCLA (University of California, Los Angeles) e dell'M.I.T. (Massachusetts Institute of Technology). Un ulteriore premio sarà dato al migliore autore dell'anno (« Author of The Year »).

La Honeywell ha programmato questa iniziativa conscia del fatto che non esiste, nell'industria, la ferrea regola universitaria « pubblicare o morire » e che le contingenti e pressanti necessità di lavoro non lasciano mai tempo a chi vuole scrivere qualcosa. E che, inoltre, gli articoli tecnici non vengono mai pagati molto, nemmeno dai giornali di settore.

Però, per un progettist ao per un tecnico, la stesura di un articolo è importante tanto per la propria professione, quanto per la propria cultura.

Quando un dipendente – si pensa alla Honeywell – crea un articolo buono abbastanza da essere presentato ad una conferenza o da essere accettato da una rivista del settore, egli acquista prestigio personale e risalto nell'azienda e fuori. Quando poi egli pubblicherà i risultati del proprio lavoro, avrà contribuito a migliorare le comunicazioni professionali.

E non si dimentica di quanto, in prestigio, un'azienda – come la Honeywell – cresce, con il successo di un proprio dipendente.

Queste considerazioni hanno portato l'USISG ad organizzare il programma culturale di questo premio.

☆

La stampante Honeywell: nel groviglio.... si distingue

Se si osserva con un minimo di attenzione il mercato delle stampanti seriali, non si può non notare come le varie aziende costruttrici, rivolgendosi ad un mercato in continua e rimarchevole espansione siano costrette a reagire in modo a volte disordinato alle continue sollecitazioni imposte dai consumatori.

Tra le numerose risposte che i costruttori danno alle richieste degli utenti, di macchine sempre nuove, originali o con prestazioni sempre più spinte, emerge la Serial Printer Product Line (SPPL) prodotta dalla Honeywell I.S.I. nei propri stabilimenti di Caluso. Essa ha saputo conservare fin dall'inizio una precisa coerenza con gli obbiettivi per i quali era stata progettata dalla HISI presso i laboratori di Pregnana. Essa ha saputo altresì mantenersi all'altezza pur nell'incessante evolversi delle tecnologie.

Questo è quanto ha voluto significare Luciano Balbo, un operaio di Caluso, nel disegno che PanoramaHISI riporta questo mese in questa copertina.

Balbo, 30 anni, lavora in Honeywell dal 1966 ed attualmente si occupa di collaudo accettazione nell'ambito del servizio controlli e collaudi dello stabilimento.

Visto questo suo particolare talento grafico, raffinato anche da un corso serale per disegnatori pubblicitari che Balbo ha seguito con non pochi sacrifici, si è pensato di affidargli la produzione dei manifesti che accompagneranno la campagna antinfortunistica che verrà lanciata tra breve presso gli stabilimenti di Caluso.

(A. M.)

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
panoramaHISI
Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351